



Curso-Taller: Neuronegociaciones Profesionales II - Administración Estratégica de Conflictos y Manejo del Estrés

Descripción

Este curso-taller desarrolla la capacidad de comprender, regular y transformar conflictos desde un enfoque neurocientífico, emocional y estratégico. Integra herramientas para actuar mejor bajo presión, regular el sistema nervioso e intervenir de forma constructiva en tensiones organizacionales, conversaciones difíciles y acuerdos críticos.

Beneficios

- Transformar tensiones en acuerdos y proteger relaciones clave
- Reducir el desgaste organizacional
- Desarrollar mayor autocontrol emocional ante situaciones complejas
- Fortalecer habilidades de negociación y construcción de acuerdos
- Mejorar la comunicación y colaboración entre áreas
- Aplicar herramientas de mediación y resolución de conflictos basadas en evidencia neuroconductual

**El contenido, duración y alcance del programa se ajustan de acuerdo con las necesidades específicas de la organización.*

[< REGRESAR](#)[< REGRESAR](#)

¿Qué incluye?

- Evaluación diagnóstica del participante
- Dinámicas sobre negociaciones reales de la empresa
- Manual del participante
- Evaluación de cierre para identificar avances y áreas de fortalecimiento
- Diploma de participación
- Constancia DC-3 cuando aplique y se cumplan los requisitos correspondientes

Temas clave

- Fundamentos de la neuronegociación y neurogestión de conflictos
- El cerebro bajo presión
- Circuitos de amenaza
- Estrés y toma de decisiones
- Regulación emocional aplicada al conflicto
- Inteligencia emocional y conflicto
- Conflicto interpersonal: causas y estrategias de negociación
- Negociación y construcción de acuerdos
- Conflicto intergrupalo y organizacional
- Conflictos funcionales y disfuncionales
- Diagnóstico de tensiones entre áreas
- Estrategias de colaboración
- Comunicación estratégica en situaciones difíciles
- Mediación, arbitraje, facilitación de acuerdos y resolución de controversias

[SOLICITA INFORMACIÓN](#)

**El contenido, duración y alcance del programa se ajustan de acuerdo con las necesidades específicas de la organización.*